LE POINT EN RECHERCHE

Octobre 2006 Série socio-économique 06-016

Favoriser l'acceptation par les collectivités des projets de logements abordables et des refuges pour les sans-abri

INTRODUCTION

En 2003, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) et la Direction générale du logement et des sans-abri de Ressources humaines et Développement social Canada (RHDSC) ont formé un partenariat afin de créer et d'organiser un atelier pilote en Ontario, intitulé *Stratégies favorisant l'acceptation des collectivités*, relativement aux projets de logements abordables et aux refuges pour les sans-abri. Suite à la réussite du projet pilote, des ateliers ont été tenus en Ontario et ailleurs (par exemple, à Halifax et Vancouver).

Principaux objectifs des ateliers :

- Enseigner aux gestionnaires municipaux du logement, aux urbanistes, aux fournisseurs de logements abordables publics et privés et de services aux sans-abri, aux groupes communautaires qui proposent des ensembles de logements abordables et des refuges pour les sans-abri comment éviter et aborder les « attitudes protectionnistes et tactiques d'exclusion et d'opposition adoptées par les groupes communautaires qui accueillent mal un nouvel aménagement dans leur quartier » [1], souvent appelé le syndrome « pas dans ma cour » ou « PDMC »;
- Expliquer pourquoi des gens s'opposent à des logements abordables et à des refuges pour sans-abri, et comment cette opposition se manifeste;
- Offrir des outils et des exemples de pratiques exemplaires et de stratégies pour obtenir l'acceptation des collectivités et pour sensibiliser les participants aux expériences liées au syndrome PDMC que d'autres collectivités et fournisseurs de services ont vécus;
- Offrir des occasions d'échanger des renseignements;
- Atténuer les risques d'opposition et de ralentissement du processus en raison du syndrome PDMC.

ÉTUDES DE CAS

La SCHL et la Direction générale du logement et des sans-abri ont élaboré 46 études de cas issues d'un peu partout au Canada. Chaque cas contient :

- les problèmes causés par le syndrome PDMC qui ont donné lieu à une opposition importante à des projets de logements abordables et des initiatives pour les sans-abri;
- les préoccupations de la collectivité;
- les démarches entreprises par le promoteur auprès de la collectivité ;
- les leçons apprises.

Les études de cas comportent diverses initiatives :

- des refuges pour les sans-abri, les jeunes et les victimes de violence familiale;
- des logements abordables temporaires et à long terme;
- les logements avec services de soutien et des ensembles de logements autonomes;
- des bâtiments résidentiels de faible hauteur et des tours d'habitations.

Les études mettent l'accent sur un vaste pan de la population, notamment les aînés, les femmes, les jeunes, les personnes aux prises avec des problèmes de santé mentale, les personnes ayant des problèmes de toxicomanie, les personnes handicapées, les Autochtones et les nouveaux immigrants.

[1] Wolch, J. et M. Dear (1993). *Malign neglect: Homelessness in an American city.* (Jossey-Bass Publishers: San Francisco)

Canada

SCHL CMHC
AU CŒUR DE L'HABITATION

Voici les études de cas par région :

C.-B.	Cates Hill Development – Île Bowen	Mole Hill Development – Vancouver
	Dusk to Dawn – Vancouver	Lakeside Place – Nelson
	Hyland House – Vancouver	
Prairies	Bob Ward Residence – Calgary (Alb.)	My Home Project – Saskatoon (Sask.)
Ontario	Argus Residence for Young Men – Cambridge	Peel Youth Village – Mississauga
	Bray's Lane – Oakville	Peterborough Community Housing Development Corporation – Peterborough
	Columbus Estate – Chatham	Rotary House – Thunder Bay
	Farnworth Manor Homes – Ottawa	St. Jude Community Homes – Toronto
	Frontenac Community Mental Health Services – Kingston	St. Lawrence Street Project – Toronto
	Good Shepherd Non-Profit Homes Inc. – Hamilton	Sojourn House – Toronto
	Guelph Campus Co-op Re-development – Guelph	The Salvation Army Lighthouse – Oakville
	House of Friendship – Kitchener	Tolpuddle – London
	Iris House – Windsor	Tom Lamothe Residence – Ottawa
	Matrix Building – Guelph	Western Ottawa Community Resource Centre Residence – Ottawa
	Muslim Senior's Home – Toronto	Wyndham House for Young Men – Guelph
	Nash Kanonhsa House – Windsor	YWCA Shelter – Sudbury
	Maison de transition d'Ottawa – Ottawa	
Québec	Le Manoir A. Pierre Lanctôt – Châteauguay	La Villa de l'avenir – Val-Bélair
	Église St-Étienne – Montréal	Coopérative d'habitation Samakhi – Montréal
Atlantique	Abe Zakem House – Charlottetown (Î.-P.-É.)	Iris Kirby House – St. John's (T.-N.-L.)
	Bedford Macdonald Shelter – Charlottetown (Î.-P.-É.)	Metro Turning Point – Halifax (N.-É.)
	Cabot Habitat for Humanity – St. John's (T.-N.-L.)	Nahum Women's Centre – Halifax (N.-É.)
	Camden Park Cottages – Moncton (N.-B.)	Native Friendship Centre – St. John's (T.-N.-L.)
	Carew Lodge – St. John's (T.-N.-L.)	Rawlins Cross – St. John's (T.-N.-L.)

MÉTHODE

Ces cas ont été tirés d'une recherche documentaire et de discussions avec des spécialistes en habitation, des fournisseurs de services, des promoteurs, des organismes nationaux responsables du logement ainsi qu'avec le personnel des administrations municipales, provinciales et fédérales.

Chaque étude de cas comporte les renseignements suivants :

- le nom et l'emplacement du projet
- le type de construction et les locataires ciblés
- les promoteurs du projet
- les résultats et le calendrier d'exécution
- le contexte
- les préoccupations à l'égard du projet et la réponse de la collectivité
- les démarches entreprises par le promoteur auprès de la collectivité
- les stratégies
- les sources.

RÉSULTATS

Bien que chacun des cas soit unique, ils ont des points communs : l'importance de communiquer les objectifs du projet, l'engagement des promoteurs et des bénévoles et l'importance des partenariats pour la construction. La majorité des cas renferment des stratégies qui pourront être utiles aux promoteurs de logements abordables et de refuges pour sans-abri aux quatre coins du Canada.

Préoccupations communes

De nombreuses personnes ont peur qu'un projet attire, dans leur quartier, un élément qu'elles considèrent comme étant indésirable (des personnes et des familles à faible revenu, des jeunes à risque, des personnes handicapées ou ayant une déficience intellectuelle). Cette réticence se manifeste souvent sous la forme de préoccupations pour la sécurité. Dans bon nombre de cas, on note un manque de connaissance ou d'information à propos du projet envisagé ou des futurs résidents. Parfois, la préoccupation est liée à la croissance de la collectivité.

Certaines personnes ne sont pas à l'aise avec les changements ou font preuve de discrimination flagrante. Les opposants n'expriment souvent qu'une partie de leurs préoccupations (comme la pointe d'un iceberg). Voici certaines des principales préoccupations :

Perception

- Méconnaissance du projet, ce qui contribue à créer un malaise lorsque l'idée est lancée.
- Manque d'information ou de connaissances, ou des deux.
- Idées fausses sur la fonction proposée pour la structure.

Préoccupations à l'égard des nouveaux résidents

- On s'inquiète du fait que les nouveaux résidents pourraient avoir un effet négatif sur la sécurité de la collectivité.
- On craint que le nouveau projet attire un élément « indésirable ».
- On fait subir de la discrimination aux nouveaux résidents.
- On établit à tort un lien entre les familles à faible revenu et la criminalité.

Valeur des propriétés

- On craint que la valeur des propriétés baisse.
- On s'inquiète du logement à densité d'occupation élevée, tout en craignant les crimes ou la diminution de la valeur des propriétés voisines.
- On se demande si les logements à loyer abordable ne seront pas vendus une fois que le projet aura été autorisé.
- On souhaite la production de logements axés sur le marché plutôt que des logements pour les ménages à faible revenu.

Répercussions sur la collectivité

- Une vision différente pour l'emplacement proposé.
- Inquiétudes à propos de l'augmentation de la circulation.
- Préoccupations esthétiques : les structures ne cadreraient pas avec les bâtiments résidentiels existants.

STRATÉGIES UTILES POUR FAVORISER L'ACCEPTATION

Les études de cas montrent que les promoteurs de logements abordables et de refuges pour les sans-abri font appel à une panoplie de stratégies pour faire accepter leurs projets :

Communication — rapide, ouverte, fréquente, claire et exacte

Une communication ouverte et honnête avec les résidents du quartier, les élus municipaux et les médias est la clé de la réussite de tout projet. Il faut :

- Prouver la valeur du projet.
- Créer un processus transparent.
- Sensibiliser et informer la collectivité.
- Assurer une diffusion régulière de renseignements et veiller à ce que le plus grand nombre possible de personnes soient au courant du projet.
- Gagner l'appui des gens en établissant des liens avec le milieu : amener les organismes partageant la même vision à soutenir le projet.
- Dissiper les préoccupations de la collectivité à l'égard du projet.
- Se concentrer sur les faits et non sur les différends.

Une communication adéquate peut contribuer à tisser et à maintenir de bonnes relations avec les voisins. Les diverses stratégies de consultation auprès de la population sont les réunions publiques, les rencontres individuelles, la distribution de dépliants et d'affiches ainsi qu'une couverture par les médias.

De plus, l'élaboration d'une stratégie de communication aidera les organismes communautaires à se préparer à répondre aux objections soulevées contre les projets de logements abordables.

Utilisation efficace des médias

Les médias constituent un outil efficace pour informer la population et obtenir l'assentiment de la collectivité. Voici des suggestions de stratégie :

- Contact régulier avec les médias grâce à des communiqués, des articles et des entrevues afin que le projet occupe une place importante dans l'esprit des membres de la collectivité.
- Une couverture favorable des médias peut également aider à faire comprendre et accepter le projet.

Établissement de relations avec les politiciens locaux

Quelques stratégies sont suggérées :

- Consulter les politiciens locaux très tôt dans le processus pour évaluer leur appui.
- S'assurer que ces politiciens sont informés de toutes les questions « délicates » et tenus au courant tout au long du processus.
- Chercher, au besoin, à obtenir le soutien de ces politiciens en organisant des campagnes de lettres et en assistant aux réunions des membres du conseil municipal et à d'autres activités communautaires.
- Déterminer quels politiciens sont les plus susceptibles d'intercéder en faveur du projet.

Il importe d'entretenir de bonnes relations avec les dirigeants municipaux ou communautaires, les associations, les groupes et les organismes. Ils peuvent se joindre au projet à titre de partenaires, ou de partisans, et offrir de l'aide et des conseils sur les façons de sensibiliser et d'informer les gens, permettant du même coup de réfuter les craintes et les idées reçues, ainsi que de faire accepter le projet par la collectivité.

Élaboration d'un plan clair

Une bonne planification permet aux proposants d'anticiper les problèmes. Elle leur permet d'établir les préoccupations possibles, de s'y préparer et de gérer une éventuelle opposition. Voici quelques stratégies qui ont porté fruit :

- S'assurer que les membres de l'équipe du promoteur sont au courant de toutes les exigences avant de lancer le processus.
- Connaître l'historique du lieu et le contexte communautaire qui l'entoure.
- Définir clairement tous les aspects du projet avant la construction.
- S'assurer que le plan du projet est accessible au public.
- Établir des relations avec la collectivité et concevoir un plan de communication.

Une bonne planification peut aussi faire en sorte que la collectivité se sente impliquée, ce qui peut contribuer à prévenir une opposition avant même qu'elle ne se manifeste (par exemple, inviter les membres de la collectivité à s'exprimer, prendre des dispositions pour qu'ils puissent visiter le chantier au fur et à mesure que les travaux avancent).

Compréhension du processus communautaire

Le fait de comprendre le processus communautaire à l'égard de nouveaux projets constitue une stratégie clé. Voici des suggestions :

- Comprendre les règlements de zonage en vigueur et, dans la mesure du possible, s'y adapter afin de minimiser les retards possibles.
- Comprendre les règlements municipaux et savoir comment ils peuvent favoriser ou contrer un projet.
- Collaborer avec les fonctionnaires municipaux en vue de déterminer les obstacles possibles et leur demander conseil sur la façon de les éviter.
- Demander aux organismes communautaires plutôt qu'au gouvernement d'agir comme promoteurs afin de réduire les risques de retards attribuables à l'influence politique.
- Collaborer avec des personnes qui ont par le passé réussi à obtenir l'acceptation de la collectivité.

Persévérance

Les promoteurs doivent savoir que ces types de projets prennent du temps. Par conséquent, il est essentiel que les groupes appuyant le projet nourrissent l'intérêt non seulement au sein de leur organisme, mais aussi au sein de la collectivité.

CONCLUSION

Les promoteurs de projets de logements abordables et de refuges pour les sans-abri doivent être conscients qu'ils pourraient être confrontés à une opposition populaire. Les raisons justifiant l'opposition peuvent être incomplètes : une partie de l'opposition, comme c'est le cas d'un iceberg, peut ne pas être visible en surface, mais il existe des statégies provenant d'un peu partout au Canada afin d'obtenir obtenir l'acceptation des collectivités, stratégies qui sont qui sont fondées sur l'expérience de promoteurs dont les projets ont réussi.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez écrire à :

Direction générale du logement et des sans-abri
Ressources humaines et Développement social Canada
165, rue Hôtel-de-Ville, 8e étage
Gatineau (Québec) K1A 0J2
ou envoyez un courriel en utilisant le formulaire électronique disponible à l'adresse :
http://www.homelessness.gc.ca/contact/index_f.asp

Point en recherche rédigé par : Denis Losier, Division des politiques et de la recherche, SCHL

Atelier élaboré par :
Neil Richardson, Direction générale du logement et des sans-abri, RHDSC
Nadia Frantellizzi, Centre d'affaires de l'Ontario, SCHL
Carla Guerrera, Centre d'affaires de l'Ontario, SCHL
Karen Gregory, ancienne employée de la SCHL

Recherche sur le logement à la SCHL

Aux termes de la partie IX de la *Loi nationale sur l'habitation*, le gouvernement du Canada verse des fonds à la SCHL afin de lui permettre de faire de la recherche sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et d'en publier et d'en diffuser les résultats.

Le présent feuillet documentaire fait partie d'une série visant à vous informer sur la nature et la portée du programme de recherche de la SCHL.

Pour consulter d'autres feuillets *Le Point en recherche* et pour prendre connaissance d'un large éventail de produits d'information, visitez notre site Web à

www.schl.ca

ou communiquez avec la

Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario)
K1A 0P7
Téléphone : 1-800-668-2642
Télécopieur : 1-800-245-9274

©2006, Société canadienne d'hypothèques et de logement
Imprimé au Canada
Réalisation : SCHL 18-10-2006

Bien que ce produit d'information se fonde sur les connaissances actuelles des experts en habitation, il n'a pour but que d'offrir des renseignements d'ordre général. Les lecteurs assument la responsabilité des mesures ou décisions prises sur la foi des renseignements contenus dans le présent ouvrage. Il revient aux lecteurs de consulter les ressources documentaires pertinentes et les spécialistes du domaine concerné afin de déterminer si, dans leur cas, les renseignements, les matériaux et les techniques sont sécuritaires et conviennent à leurs besoins. La Société canadienne d'hypothèques et de logement se dégage de toute responsabilité relativement aux conséquences résultant de l'utilisation des renseignements, des matériaux et des techniques contenus dans le présent ouvrage.

65186